

中国城商行

China City Commercial Bank



电话:010-84395150

2026年7月7日 星期二

第 38 期

“无中生有”敢为人先

——浙江稠州商业银行推出集群批量授信模式

不产一根羊毛,却成为全国最大的羊毛衫集散地,全国的毛衫产品中,平均每3件就有1件是在这里生产制造。

浙江省桐乡市濮院镇,这个没有先天资源禀赋的小镇,靠着第一代经营者的传承和创新,硬是从零起步,成长为占全国羊毛衫市场七成份额的产业重镇。

眼下虽是羊毛衫零售淡季,濮院镇却忙碌如常。原料储备、新品研发、批量生产……上千家经营主体正利用这段“空档期”提前布局,备战秋冬旺季。这里已形成从原料采购、成衣织造到线下门店、直播电商的完整产业链,集聚各类经营主体超过6700家,“前店后厂”跨区域最鲜明的经营底色。

然而,厂房要扩建、设备要更新、原料要备货,钱从哪来?尤其是近年来,直播电商崛起,订单爆发式增长,淡季备货、临时垫资的需求呈现“短、频、急”特征,等不起银行漫长的审批流程。

“无中生有”链上破局

作为发源于义乌,深谙“无中生有”义乌经验的“市场银行”,浙江稠州商业银行(以下简称:稠州银行)始终坚持“服务地方经济、服务中小企业、服务城乡居民”的发展定位,针对濮院镇羊毛衫产业的融资痛点,该行创新推出羊毛衫产业集群专项批量授信模式。

面对集群内企业普遍缺乏足值抵押物的现实困难,稠州银行不唯抵押物,以“产业链信用+政策性担保+实控人连带责任担保”组合模式,为企业增信赋能。同时,该行深入分析企业纳税数据、上下游合作订单、长期经营履历,以集群整体风险评估替代单户重复调查,将贷款审批从“月”级压缩到“周”级甚至“天”级。线下,该行客户经理进驻产业园区、行业协会实地摸排;线上,依托税务、经营流水等大数据筛选优质客群,实现精准“画像”、批量授信。

桐乡市尚亿服饰有限公司(以下简称:尚亿服饰)是这一模式的首批受益者。这家在当地深耕毛衫织造二十余年的企业,年产羊毛衫110万件,年营收达3亿元。尚亿服饰在计划扩建厂区、提升产能时,却因有效抵押物不足而面临无法贷款的局面。稠州银行依据尚亿服饰稳定的纳税记录、长期上下游合作订单及多年经营履历,以集群授信模式,为其快速发放了一笔400万元的贷款,助力尚亿服饰厂区建设与产能提升,进一步巩固上下游合作链条。

更重要的是,尚亿服饰成为稠州银行“以点带面”的支点。依托尚亿服饰负责人的行业影响力,该行用深挖上下游供货商、加工厂、直播商户资源,形成“落地一户、辐射一圈”的链式裂变。今年以来,该行对羊毛衫集群项目专项授信总额达1亿元,惠及23家企业。

持;在海盐紧固件基地,大量中小加工厂通过产业链信用评估获得增额贷款,用于原材料集中采购;在嘉兴水果市场,批发商户具有明显的季节性资金需求,通过“随借随还”的灵活用款方式,融资需求得到了有效满足。

截至目前,稠州银行对嘉兴羊毛衫、经编、紧固件、水果市场四个集群合计授信总额达3.3亿元。从羊毛衫一枝独秀到四大产业齐头并进,从单点支持到集群赋能,该行用实际行动验证了集群授信模式的普适性和生命力。据了解,2025年以来,该行已落地49个集群授信项目,总授信额度超39亿元,涉及经纺、保温杯、洁具、五金等产业。

敢为人先 集群花开

一套打法行之有效,关键在于可复制。依托羊毛衫产业集群的成熟经验,稠州银行迅速将这一模式推广至其他特色产业集群。

在海宁经编产业,集群授信结合经编企业订单流水与行业地位,稠州银行为多家企业提供了首贷支

持;在海盐紧固件基地,大量中小加工厂通过产业链信用评估获得增额贷款,用于原材料集中采购;在嘉兴水果市场,批发商户具有明显的季节性资金需求,通过“随借随还”的灵活用款方式,融资需求得到了有效满足。

截至目前,稠州银行对嘉兴羊毛衫、经编、紧固件、水果市场四个集群合计授信总额达3.3亿元。从羊毛衫一枝独秀到四大产业齐头并进,从单点支持到集群赋能,该行用实际行动验证了集群授信模式的普适性和生命力。据了解,2025年以来,该行已落地49个集群授信项目,总授信额度超39亿元,涉及经纺、保温杯、洁具、五金等产业。

集群批量授信模式让经营数据、产业链成为真正的“可变现资产”,有效缓解了融资难、融资慢问题。对于地方产业,它以低成本、高效率的方式将金融资源精准注入产业链关键环节,助力传统产业提质增效、拥抱新业态。对于银行自身,则实现了批量拓客、风险强化、业务增效的良性循环。

俞晓妹

仲夏时节,位于江西省九江市修水县的“百亿模具数字产业园”内,生产热潮涌动。车间内,智能机床高速运转,工人们紧盯数控面板,一件件精密模具部件鱼贯下线;车间外,物流车辆频繁进出,将“修水智造”发往各地。修水,这座曾经工业基础薄弱的山区县,正在模具产业赛道加速奔跑,向着“百亿产业”目标不断迈进。产业拔节生长的背后,离不开金融“活水”的精准滴灌。

今年以来,九江银行充分发挥地方金融主力军作用,坚持常态化访企问需,组建由总行、支行业务骨干组成的服务专班,深入园区逐户走访,建立问题台账,逐项梳理堵点,为模具企业提供全周期、一站式金融服务。截至目前,该行已实现对园区企业走访全覆盖,有需求企业金融服务对接率达100%。

一线走访现场办公 企业诉求限时办结

“设备调试顺利吗?后续流动资金还有没有缺口?”在“百亿模具数字产业园”,九江银行服务专班正对照走访记录,逐户回访企业。今年以来,该行将“进企业、听意见、解难题”细化成任务清单,实行“需求收集—分类建档—限时办结—跟踪回访”闭环管理,确保企业诉求“事事有回应、件件有着落”。

江西某模具有限公司是今年刚投产的模具制造企业,九江银行服务专班在走访中得知企业准备采购生产设备,主动为其制定个性化融资方案,并迅速启动审批“绿色通道”,仅用7个工作日便完成授信放款,利率优惠明显。“九江银行不仅主动上门,还懂我们的资金节奏,让我们能安心扩大生产。”企业负责人感慨道。这种“现场办公+限时应答”的服务模式,已成为该行赋能园区模具企业的常态。

创新“模具贷” 破解融资难题

模具产业被誉为“工业之母”,是发展制造业的核心环节。然而,由于其轻抵押、设备投入大等特点,传统信贷模式难以有效覆盖。九江银行因地制宜,因产施策,打破传统信贷模式,融入“产业+政策+科技+金融”新生态,创新推出“模具贷”特色金融服务方案。据该产品的贷款期限延长至三年,信贷额度最高提升至1000万元,并积极压缩审批时限,进一步助力企业“轻装快跑”。

“以前在别处贷款,周期长、成本高。九江银行的‘模具贷’看订单、看技术、看发展前景,真正懂我们这个行业。”一位从广东引进的模具配套企业负责人感慨。截至今年3月末,九江银行修水支行已为当地模具产业会长单位“模具荣耀”提供3亿元综合授信,专项用于智能共享平台建设,并服务园区产业链12家小微企业,授信8000万元,有效带动固链、补链、强链。

打造链式服务 助推产业集群升级

修水模具产业的崛起,不仅靠单个企业发力,更靠集群生态的协同共进。九江银行将服务触角从核心企业延伸至上下游配套环节,联动当地政府及行业协会搭建“产业大脑”数据平台,通过订单流、资金流、物流信息,为链上企业提供精准授信。同时,该行积极参与“模具荣耀”共享平台建设,以金融纽带促进中小企业共享顶尖设备和技术资源,降低重资产投入门槛。在该行金融“活水”的持续滴灌下,修水模具已形成研发、设计、制造、配套全链条体系,产品供应国内知名车企,更远销全球20多个国家和地区。千字当头,奋楫争先。

下一步,九江银行将不断拓展优化模具产业链金融产品和服务供给,以贴心服务回应企业期盼,以金融创新助推产业跃升,为修水模具冲刺“百亿产业”目标贡献金融力量,奋力书写金融助力县域经济高质量发展的生动篇章。

访企问需 精准滴灌

九江银行赋能修水模具产业向“百亿”冲刺

□ 阙 殷

遂宁银行 探索“金融+文体”融合新路径

近日,四川省遂宁市船山体育馆内灯火璀璨、热血沸腾。由遂宁市总工会、市文化广播电视体育和旅游局、市商务局联合主办,遂宁银行独家冠名的2026年遂宁市“遂银杯”职工篮球联赛(“遂BA”)盛大开幕。

据悉,此次篮球联赛赛程将持续至7月上旬,百余场激烈对决将轮番上演,以篮球竞技为载体,立体展现遂宁职工凝心聚力、奋勇争先的时代风貌。赛事创新探索“体育+文旅+消费”融合发展新模式,在场馆外围打造主题消费集市,集中开展

文旅资源推介、地方特产展销、特色美食品鉴、工会普惠惠民等多元活动。市民观赛之余可漫步集市,畅享美食、选购好物,近距离感受遂宁浓厚城市烟火气与蓬勃消费动能。作为赛事独家冠名合作单位,遂宁银行深度融入赛事全流程,以

体育搭桥,与城市同行。该行组建职工篮球队,与全市各行各业职工同台切磋、竞技交流,彰显职工拼搏风采;现场专属职工观赛方阵统一着装,手持助威道具,持续为参赛队伍呐喊助威,成为场馆内一道亮丽的风景线。集市专区内,该行搭建专属金融宣传展台,打造特色“金融教育能量站”,工作人员面向观赛群众普及反诈、存款保险等实用金融知识,守护市民财产安全;同时免费送上冰爽茶饮、精美折扇,在盛夏时节传递贴心关怀。

近年来,遂宁银行深耕“金融+文体”融合发展赛道,持续赋能全市文旅体事业提质增效:从“遂银之夜”三度如约点亮城市夜空,到连续两年冠军观赛马拉松燃动全民奔跑热情;从全程护航“川超”联赛为家乡球队助威,到如今独家冠名支持“遂BA”全市职工篮球联赛,该行以“金融+文体”的融合路径,持续为遂宁文旅体融合发展注入活力。下一步,该行将坚守国有金融机构责任担当,全程做好赛事配套保障,持续推动文体、文旅、消费融合,为全市文旅体产业高质量发展贡献“遂银力量”。

邹婉莹 余婉勤



遂宁银行工作人员向观赛群众普及金融知识

进入夏季,在广西壮族自治区贺州市昭平县的南山茶海,层层叠叠的茶园宛如绿色的波浪,不仅绘就了当地最美的风景线,更承载着茶农致富的希望。

据悉,贺州市拥有超过30万亩茶园,其中,“昭平茶”更是连续九年跻身“中国品牌价值区域品牌(地理标志)百强名单”,品牌价值高达42.87亿元。从“一片叶”到“一条链”,茶产业的发展不仅需要得天独厚的生态优势,也需要金融“活水”的精准滴灌。

近年来,桂林银行贺州分行深入贯彻乡村振兴战略,跳出传统信贷思维,以全产业链金融服务为笔,不仅支持茶农种好茶,更助力企业卖好茶,让“贺州茶”香飘向北京马连道,融入大湾区,书写了“金融+产业”高质量发展的鲜活样本。

精准滴灌,让茶商不等“贷”

茶叶收购是打通茶产业链“最后一公里”的关键环节,一头连着漫山茶园的茶农收益,一头连着茶企的原料供应与市场供给。每年春茶、夏茶采摘旺季,茶叶收购商需要在短时间内筹集大量流动资金,用于向千家万户茶农收购鲜叶。“收购期就那么短短十天,一天都耽误不得。以前最怕的就是手里资金不够,看着好茶叶收不上来,不仅自己赚不到钱,还对不起信任我的茶农。”昭平县文竹镇的茶叶收购

商黄师傅坦言,“桂林银行的贷款审批快、放款及时,我再也不用为收茶季的资金发愁了。”

桂林银行贺州分行深知,茶叶收购环节是保障茶农收益、畅通产业循环的“中枢纽带”。为解决茶叶收购商“短、频、急”的资金需求痛点,该分行跳出单一信贷思维,将茶叶收购纳入茶产业链金融综合服务体系;依托特有的四级服务网络,提前深入各产茶乡镇开展走访调研,精准摸排收购商的经营规模和资金需求,主动将服务送到茶园村道,让茶叶收购商更快地拿到资金,彻底告别等“贷”的难题。

截至目前,桂林银行贺州分行已在多个主要茶区布局小微支行和农村普惠金融综合服务站,并依托核心茶企产业链条式推荐的方式,为昭平地区超过200户茶叶收购商精准高效投放信贷资金。这些金融“及时雨”,让茶叶收购不再“卡壳”,让茶山的鲜叶能够第一时间进入加工环节,真正实现了“茶农增收、茶贩获利、产业发展”的多方共赢。

桂林银行贺州分行全链发力 让“贺州茶”香飘万里

打通终端,技术变“产值”

“好茶还需巧包装,身价倍增靠链条。”仅仅卖原材料,附加值有限。目前,贺州市正大力推进“广西六堡·贺州味道”品牌建设,推动茶产业向精深加工转型。在此过程中,茶企的设备升级、技术研发、厂房扩建,处处都需要大额资金。“在我们扩大生产规模、收购原料的关键时期,是桂林银行拉了我们一把。”广西昭平县永辉茶业有限公司负责人感慨道。

今年5月,多家贺州茶企在北京举办的茶业盛会上大放异彩。在其成长的背后,桂林银行贺州分行提供了强有力的信贷支持,帮助企业建立起标准化的生产线,实现了从手工制作向标准化、智能化生产的跨越。

桂林银行贺州分行不只盯着单一企业,而是着眼于整个产业链的生态圈。围绕核心龙头企业,该分行为其上下游的茶叶收购商、包装供应商、物流企业提供链式融资,有效降低了全链条的融资成本,推动了贺州茶产业从

“散小弱”向“集群化”转变,助力贺州茶企在北京国际茶业展上斩获多项星级品质荣誉。

激活市场,茶香飘万里

“茶香也怕巷子深。”市场营销与品牌推广是产业链价值实现的关键一环。

桂林银行贺州分行充分发挥自身渠道优势,利用其“桂银权益平台”等线上平台及庞大的线下网点资源,将贺州有机

富滇银行 上线手机银行“线上看房”功能

为打破传统看房的时空限制,提升群众安居服务体验,日前,富滇银行正式上线手机银行“线上看房”功能。

作为云南省内率先探索该模式的本土金融机构,富滇银行持续深化“银地”生态合作,推进零售数字化转型的创新实践,探索“银地”合作从传统的按揭信贷迈向资源共享、场景共建、价值共生的深度融合发展新路径。

围绕居民多元化的安居需求,富滇银行充分发挥本土金融主力军的渠道优势和资源整合优势,主动与当地优质房企共建“线上看房”生态。首批优选20个品质楼盘入驻富滇银行手机银行平台,通过“银地”资源共享和场景互联,实现房源信息、金融产品与客户需求的精准对接。

客户登录富滇银行手机银行,点击首页“看新房”悬浮球或“富滇助安家”横幅,即可进入“看房专区”,享受楼盘详情、户型图、区位配套等全功能浏览服务。该专区同步配套房贷计算器、房产估值、贷款查询及业务指南等实用工具,让客户“算得清月供、查得到估值、搞得懂政策”。同时,客户可一键预约看房、申请

贷款,打通从选房、看房到融资授信的全链条流程。线上预约成功后,该行将安排专属客户经理一对一跟进服务。目前,该行这一功能已覆盖云南、重庆近200家网点,两地客户均可就近享受标准化、高品质落地服务,实现“线上全域触达、线下就近承接”,让金融服务更省心、舒心。通过该专区看房、购房的客户,还可享受“看房有礼”、购房专属优惠及贷款“绿色通道”等多项权益,真正实现指尖上的安居服务与高效融资。

此项便民功能上线,是富滇银行以数字化手段打破传统金融服务边界,优化客户体验、落实国家关于房地产市场平稳健康发展政策的生动实践。通过线上“看房专区”,该行实现了从“被动接单”到“主动搭台”的服务升级。

下一步,富滇银行将以此次“线上看房”功能上线为契机,持续深化“银地”合作,不断完善“金融+房产”一站式服务,积极探索更多数字化服务场景,把惠民、利民、便民的举措落到实处,用高效、贴心的金融服务,为群众“安心安家”贡献更多金融力量。

李楠

今年5月,贺州作为主宾城市惊艳亮相北京马连道国际茶文化交流会,“贺州茶”的区域品牌影响力正在迅速攀升。在这背后,桂林银行贺州分行正以其敏捷、高效的金融服务,编织起一张支持实体、服务“三农”的金融网络。从支持一产种植,到服务二产加工,再到赋能三产销售,该分行以全链思维,见证了贺州茶产业的华丽蜕变。

从茶山的一片嫩叶,到消费者杯中的一缕茶香,这中间凝聚着贺州打造粤港澳大湾区“茶罐子”的雄心,也彰显着桂林银行贺州分行“金融为民”的初心。据统计,截至今年5月末,该分行已累计为茶产业链全链条相关经营主体提供授信支持超1亿元。| 晓宇 李静



桂林银行“昭平茶产业链金融综合服务站”揭牌

昭平茶园风光